

<<成为高效率人士的85个说话技巧>>

图书基本信息

书名：<<成为高效率人士的85个说话技巧>>

13位ISBN编号：9787807110958

10位ISBN编号：7807110953

出版时间：2005-2

出版时间：辽海出版社

作者：陈明宗

页数：231

字数：120000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<成为高效率人士的85个说话技巧>>

内容概要

口才的表达是一种训练，也是一种艺术。

只有口才正确的行使，方能事半功倍，完关无缺。

对一个具有说服技巧的人而言，婉言陈述胜过雄才大论，诚恳交谈赛过伶牙俐齿。

所以如何培养让人心悦诚服的口才，比令人不知如何应答的口才重要多了。

口才说服并非狡辩其辞，而是以一种令有接受的语气，营造一种愉悦的气氛，再加上一性的说服，致使双方完全融入一种思想一致的轨道而产生目标所要的方向。

但这一切就必须仰赖令人信服的口才了。

通过本书的指导，你不但可以成为一个“可以接受”的说服者，也可以成为一位“令人满意的”的说服者。

<<成为高效率人士的85个说话技巧>>

书籍目录

第1章 诱导对方进入圈套 1 使对方接受的说服技巧 2 激怒对方,使之说出真心话的说服技巧 3 隐瞒自身缺陷的说服技巧 4 以说话和动作的速度赢和主动权的说服技巧 5 “装蒜”式的说服技巧 6 以选择为前提,拦断对方的举棋不定 7 “最后摊牌”的说服技巧 8 突然的沉默,使对方陷入圈套的说服技巧 9 对失误若无其事的说服技巧 10 背离“阻止的期待”反获成效的说服技巧 11 巧妙运用理论的说服技巧 12 虚拟失败以防止真正失败的说服技巧 13 善意地批评对方而获得信赖感的说服技巧 14 以说话的神态来取胜的说服技巧 15 指桑骂槐指责对方的说服技巧 16 转移对方注意力的说服技巧 17 阻止对方找借口或推卸责任的说服技巧 18 晓以大义使对方入圈套的说服技巧 19 抓住对方的弱点予以驳斥的说服技巧 20 假设第三者来改变对方态度的说服技巧 第2章 使对方的无意变为有意 21 巧妙地自欺欺人来达到目的的说服技巧 22 “套近乎”来缩短与对方的距离 23 使对方将不可能的事认为可能 24 使说服的对象成为说服者的说服技巧 25 见面时间长不如多见面更容易增进亲密感 26 减轻对方难堪的说服技巧 27 扩大双方共同点的说服技巧 第3章 让对方失去唱反调的意念 第4章 使对方自动收回自己的要求 第5章 利用心理空隙使其有口难辩

<<成为高效率人士的85个说话技巧>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>